

## SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En este segundo apartado hablaremos de los diferentes segmentos de clientes va a abordar la empresa, así como su cuota de mercado.

- **¿QUIÉN ES NUESTRO TARGET?**

Para Cocinex es esencial que los clientes reciban el máximo beneficio que pueda aportar nuestro producto, ya que luchamos por una comodidad y un ahorro que nos diferencia con el resto de empresas de nuestro sector.

Nuestro producto está dirigido a clientes de todas las edades. Creemos que toda persona agradece la comodidad y la bajada de costos en los pagos mensuales. Para la gente joven, ayudará a que estos no vean el cocinado como algo peligroso y difícil o aburrido sino que a través de la innovación de nuestro producto vean que la cocina es una actividad cómoda y segura. Para las personas de mayor edad, las cuáles a cierta edad pueden tener una pérdida de memoria, les permitirá realizar las tareas sin tener que preocuparse del encendido de la campana o de la regulación de su intensidad.

La empresa cree que el producto favorece a todos los segmentos de nuestros clientes debido a los múltiples beneficios que aporta a cada segmento. Con lo cual, nuestra empresa va a crear valor para todo tipo de clientes, aunque desde la empresa considera que uno de sus mayores y principales clientes son los restaurantes.

Así mismo, nuestra empresa no se enfocará en un segmento en concreto, si a estos los dividimos dependiendo del estatus o de la situación económica. Intentaremos obtener un precio lo más económico posible de manera que cualquiera que quiera obtener nuestro producto pueda adquirirlo sin que este sea una carga económica. Además, el ahorro que proporcionará nuestro producto hará que, aun teniendo un precio mayor a algunos competidores, a la larga resulte más económico y rentable.

- **CUOTA DE MERCADO**

Nuestra intención es llegar a obtener el máximo número de clientes posible, ya que creemos que es algo beneficioso para ellos. Intentaremos superar cada año el número de clientes ganándonos la confianza de ellos e intentar escalar progresivamente en la cuota de mercado anual. La empresa cree que los clientes tienen que ver que Cocinex apuesta por ellos, les da unos grandes beneficios y ofrece numerosas cosas que otras empresas del mercado no ofrece.

La empresa alcanzara a corto plazo una cuota de mercado del 10%, y a largo plazo conseguirá llegar a superar la cifra anterior con uno 25% de cuota de mercado.

Para nosotros, todos los clientes son importantes para nosotros y queremos mantener una relación de confianza con ellos, aunque se premiará la confianza de aquellos que nos elijan una y otra vez o que traigan clientes nuevos, es decir, aquellos que recomienden nuestros productos a familiares, conocidos o amigos.